Pharmarise Holdings 2013

Company Information Session

ファーマライズホールディングス株式会社

会社説明会資料 2013年5月期

2013年2月16日

JASDAQ 証券コード：2796

Pharmarise Holdings 2013

Company Information Session

Contents
会社説明会資料

Pharmarise
HOLDINGS
Pharmarise Holdings 2013
会社説明会資料 Company Information Session
会社概要

プロフィール

社　名	ファーマライズホールディングス株式会社 Pharmarise Holdings Corporation
本　社	〒164-0011　東京都中野区中央1丁目38番1号
代表者	代表取締役社長　大野 利美知
設　立	1984年6月
資本金(2012年11月現在)	815,545千円
従業員数(非常勤含む) (2012年11月30日現在)	当社グループ 1,131名（連結 1,028名）
主たる事業内容	持株会社体制による調剤薬局等の経営(連結)
店舗数 (2013年1月現在)	当社グループ225店（連結 203店） 北海道地区：39店舗　中部地区：55店舗 東北地区：38店舗　関西地区：53店舗 関東地区：40店舗

当社の沿革

年	内容
1984年	**東京都豊島区に当社の前身となる(株)東京物産を設立**
1987年	東京都文京区湯島に1号店を開局して調剤薬局の営業を開始
1997年	(有)みなみ薬局〈現(株)みなみ薬局〉を完全子会社化 名古屋市中川区に日本薬物動態研究所〈現ファーマライズ医薬情報研究所〉を設立
2000年	(有)南魚沼郡調剤センター〈現(株)南魚沼郡調剤センター〉を子会社化
2001年	福島県の(株)エンゼル調剤薬局を吸収合併
2002年	**(株)東京物産からファーマライズ(株)に商号変更**
2004年	京都府の(株)双葉を完全子会社化
2005年	(株)ツジ薬局から愛知県内の5店舗を取得
2007年	**ジャスダック証券取引所〈現大阪証券取引所〉に株式上場、北海道の(株)ふじい薬局を完全子会社化**
2009年	**会社分割により持株会社体制に移行、それに伴い、ファーマライズ(株)から** **ファーマライズホールディングス(株)に商号変更**、東京都の(株)三和調剤を連結子会社化 北海道の(株)ハイレンメディカル〈現北海道ファーマライズ(株)〉を完全子会社化
2010年	東京都の(有)北町薬局〈現(株)北町薬局〉を完全子会社化 宮城県の(有)エムシーと資本業務提携、兵庫県の新世薬品(株)と資本業務提携 青森県の(株)アポテック〈現(株)アポテックホールディングス〉と資本業務提携
2011年	**第三者割当増資の実施により資本増強、(株)ほくやく・(株)バイタルネット・中北薬品(株)・伊藤忠商事(株)と業務提携** 大阪府の(株)テラ・ヘルスプロモーションを完全子会社化
2012年	兵庫県の新世薬品(株)を完全子会社化 栃木県の(株)寿製作所を完全子会社化

グループ体系（2013年2月時点）

グループ形成の理念は

地域医療

グループ全体で225店舗（連結ベース203店舗）

ファーマライズホールディングス（株）
（持株会社）　資本金815百万円

連結子会社

会社名	店舗数	主な店舗・備考
ファーマライズ(株)	91店舗	ファーマライズ薬局、トリム薬局 くすの木薬局、ツジ薬局 等
(株)みなみ薬局	27店舗	みなみ薬局、トリム薬局 アップル薬局 等
(株)南魚沼郡調剤センター	3店舗	南魚沼センター薬局 トリム薬局
(株)双葉	7店舗	双葉薬局、ふたば薬局 ふじのもり薬局 等
(株)ふじい薬局	18店舗	ふじい薬局、ぱすてる 等
(株)三和調剤	3店舗	三和薬局 2009年9月に株式取得
北海道ファーマライズ(株)	23店舗	N5タワー薬局 等 2009年9月に株式取得
(株)北町薬局	7店舗	キタマチ薬局 等 2010年1月に株式取得
(株)テラ・ヘルスプロモーション	7店舗	さくら薬局 等 2011年9月に株式取得
新世薬品(株)	17店舗	新世薬局 等 2012年10月に株式取得
(株)寿製作所		2012年11月に株式取得

持分法適用会社

会社名	所有割合	所在地	店舗数	備考
(有)エム・シー	所有割合34.0%	(宮城県)	7店舗	2010年3月に資本業務提携
㈱アポテックホールディングス	所有割合31.8%	(青森県)	15店舗	2010年8月に資本業務提携
㈱メディカルフロント	所有割合42.1%	(東京都)	---	2011年6月に資本提携

出店状況

主な増加店舗

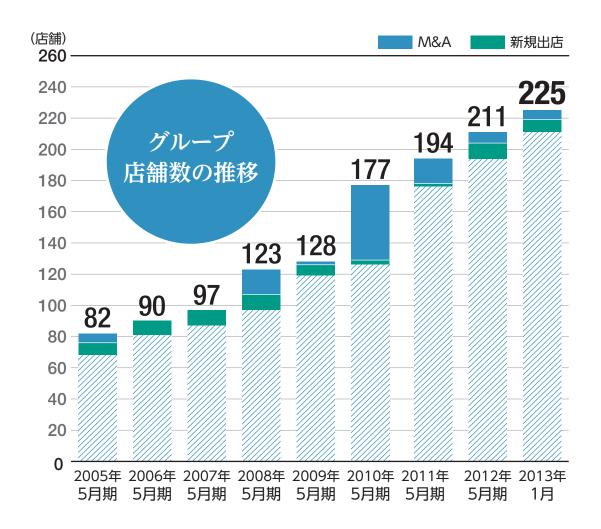
年	月	店舗
2012年	6月	榴ヶ岡店（宮城）
	7月	長浜七条店（滋賀）
	8月	白根大通店（新潟）
	9月	平和町店（石川） 各務原店（岐阜）
	10月	新発田西店（新潟） 新世薬品（株）の子会社化により兵庫16店舗を取得 みなみ薬局が行ったM&Aにより東京4店舗と神奈川2店舗を取得
	12月	阿倍野店（大阪）
2013年	2月	深川店（北海道）

グループ店舗数の推移

（店舗）

M&A　新規出店

期	店舗数
2005年5月期	82
2006年5月期	90
2007年5月期	97
2008年5月期	123
2009年5月期	128
2010年5月期	177
2011年5月期	194
2012年5月期	211
2013年1月	225

Pharmarise
HOLDINGS
Pharmarise Holdings 2013
会社説明会資料 Company Information Session
薬局機能

調剤業務

服薬管理は地域医療における重要な構成要素

1 医薬品・在庫の管理
- 有効期限のチェック

4 服薬説明
- 副作用等のチェック
- 飲み方の確認等

2 処方せんのチェック
- 前回との違い
- 薬の相互作用
- 禁忌

3 調剤

5 薬歴記入 服薬管理

在宅医療

1 医師との情報共有

2 処方せんのチェック

3 調 剤

医師・看護師との連携で医療チームを形成

4 患者宅訪問

5 服薬説明と確認

6 医師・看護師への報告

7 打合わせ

施設調剤

1

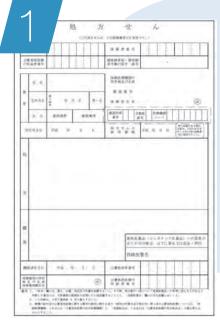
医師の指示

2

処方せんのチェック

3

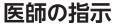
調剤

4

施設訪問

医師・看護師との連携と独自の取り組みで
個々の患者に合わせたきめ細やかな対応

5

服薬の確認

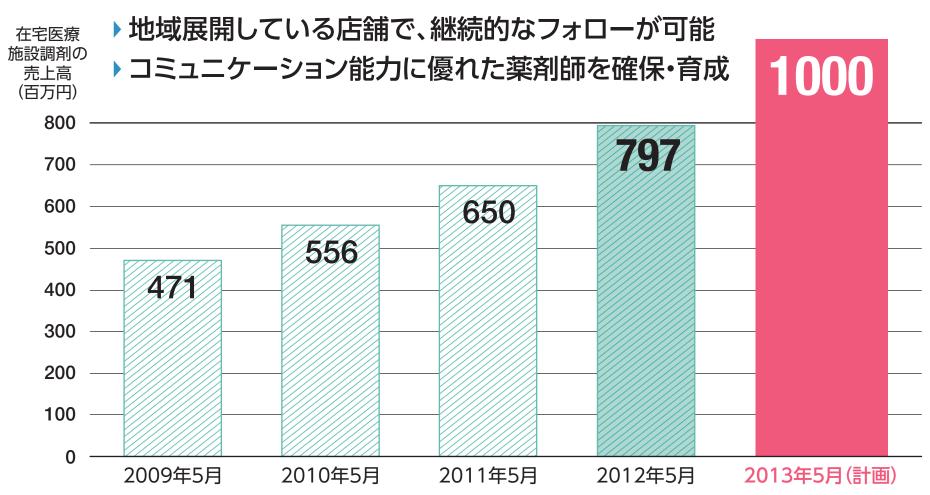
6

院内ミーティング

地域医療の実績

当社のキーファクター

- 地域展開している店舗で、継続的なフォローが可能
- コミュニケーション能力に優れた薬剤師を確保・育成

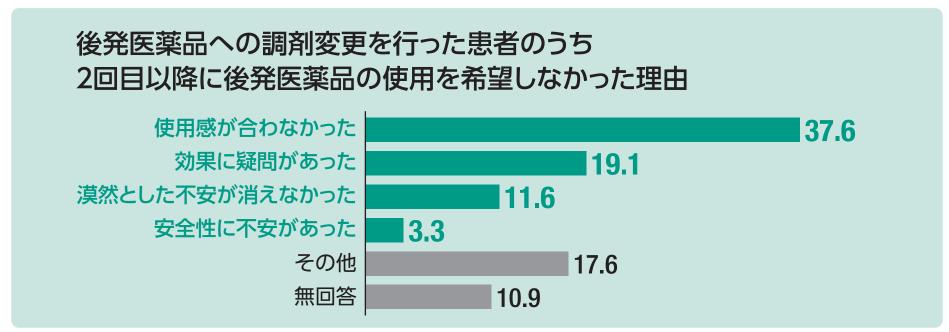
在宅医療施設調剤の売上高（百万円）

	2009年5月	2010年5月	2011年5月	2012年5月	2013年5月（計画）
売上高	471	556	650	797	1000

ジェネリックへの取り組み(1)

ジェネリック(後発医薬品)の使用促進には
不安感の解消が重要

(単位/%)

後発医薬品への調剤変更を行った患者のうち 2回目以降に後発医薬品の使用を希望しなかった理由

理由	%
使用感が合わなかった	37.6
効果に疑問があった	19.1
漠然とした不安が消えなかった	11.6
安全性に不安があった	3.3
その他	17.6
無回答	10.9

社団法人日本薬剤師会「後発医薬品の使用状況調査」

ジェネリックへの取り組み(2)

不安感解消のために「安全と効果」に基づき、推奨ジェネリックを選定

当社のジェネリック医薬品選定基準

メーカー基準

①ホームページへの医療情報の登録の有無
②生物学的同等性試験の掲載有無
③溶出試験の掲載有無
④安定性データの掲載有無
⑤安全性試験の掲載有無
⑥先発品との対比表の掲載有無
⑦剤形写真の掲載有無

医薬品基準

①品質再評価対象の場合は、品質･再評価終了もしくは再評価公示後承認の有無
②生物学的同等性試験データの有無とその情報
③溶出試験データの有無とその情報
④無包装状態での安定性データの有無とその情報
⑤粉砕可否のデータの有無とその情報(内服固形製剤)
⑥適応症が同一かどうかの状況
⑦複数規格の対応の状況　など

選定基準に合致したジェネリックのみ取り扱う

当社推奨のジェネリック

2009年11月 179品目

2013年2月 約1,000品目
内服800／外用200

新たな薬局機能(1)

予防医療の
提案機能

＝

新たな付加価値を備えた薬局機能

- **医療用サプリメント** ▶ 4大疾患・骨粗しょう症等の予防根拠の学術論文あり
- **メディカルアロマ** ▶ 禁煙補助・インフルエンザ予防・認知症の状態改善の学術論文あり

新たな薬局機能(2)

一般用医薬品

禁煙補助薬等の「第一類医薬品」を
中心に販売しています

医療用サプリ・メディカルアロマ

論文根拠に基づく有効成分で構成された医療用
サプリメントやメデイカルアロマを取り扱っています

**調剤との
相乗効果を期待**

**2012年5月期の売上実績は1億3000万円
2013年5月期は1億8000万円を計画**

薬局機能の発展と持続のために(1)

参加者
約700名

社内学術大会

新人研修

高齢者
疑似体験
など

研修・委員会

社内活動

薬剤師としての知識・スキルは、
研修制度や社内学術大会等で
蓄積し研磨していきます

薬局機能の発展と持続のために(2)

過誤防止委員会

パーフェクトな調剤過誤防止体制を目指す

発足時期 2002年8月

メンバー エリア長を中心に19名

活動内容 調剤過誤やインシデントの分析、発刊誌の作成

サービス向上委員会

薬局現場でのQC活動を公式に体系化する

発足時期 2012年6月

メンバー 本部、エリア長を中心に15名

活動内容 サービスマニュアルやクレド手帳の発刊

Pharmarise
HOLDINGS
Pharmarise Holdings 2013
会社説明会資料 Company Information Session
成長戦略

SWOT分析

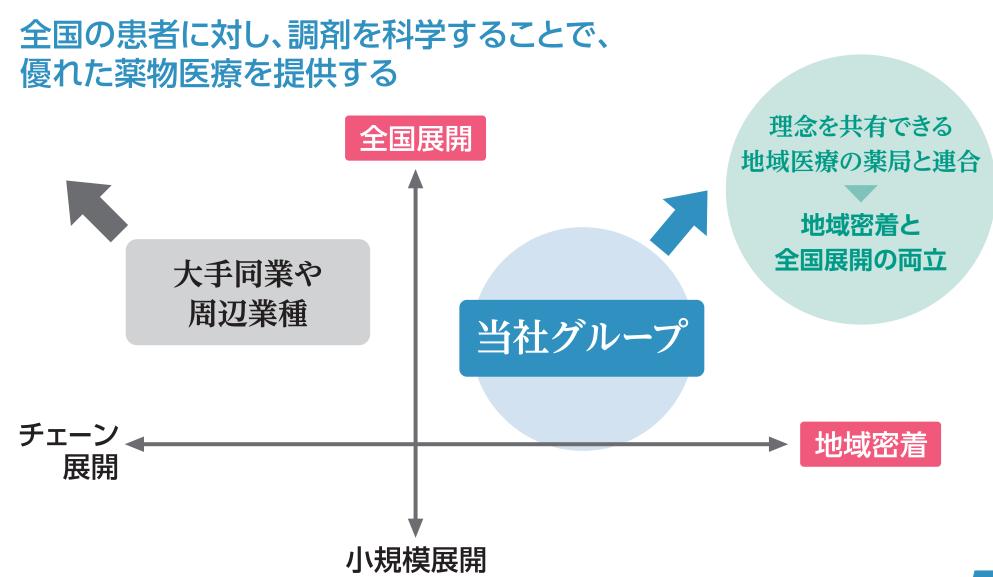
基本戦略

全国の患者に対し、調剤を科学することで、優れた薬物医療を提供する

①強みを磨くことで弱みを補完する　②脅威を機会として捉える

内部環境	**強み** Strengths 1.地域医療(在宅、施設)に関するノウハウ 2.厳選したジェネリック推奨品目 3.新たな薬局機能(メディカルアロマ、医療用サプリ) 4.効果的なドミナント展開 5.優れた人材育成システム(教育、研修、持株会社制)	**弱み** Weaknesses 1.保険調剤薬局事業への依存度が高い。 2.自己資本比率が低い。
外部環境	**機会** Opportunities 1.国民医療費の増加 2.医薬分業率の進展 3.低い市場占有率	**脅威** Threats 1.医療法の改定(薬価仮定、調剤報酬の改定) 2.消費税の動向 3.競争の激化

当社グループの成長イメージ

全国の患者に対し、調剤を科学することで、優れた薬物医療を提供する

6つの基本戦略

全国の患者に対し、調剤を科学することで、優れた薬物医療を提供する

基本戦略①
グループネットワーク拡大
スケールメリットの確保

基本戦略②
グループ組織の活性化
経営資源の有効活用

→ **全国の患者に対する戦略**

基本戦略③
地域医療の推進
少子高齢化に対応

基本戦略④
ジェネリックへの取り組み
安全安心の確保

基本戦略⑤
新たな調剤薬局機能の開発
新たな市場やサービスの開拓

→ **調剤を科学する戦略**

基本戦略⑥
薬剤師のプロフェッショナル化
服薬管理等のレベルアップ

→ **優れた薬物医療を提供する戦略**

都道府県別出店状況（2012年12月時点）

グループ全体 225店

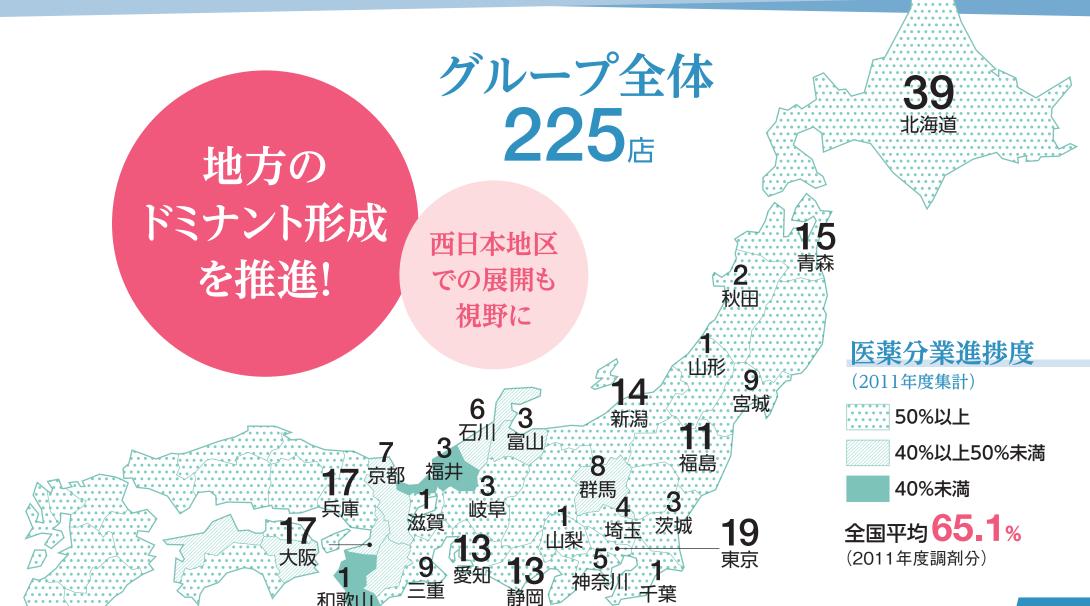
地方のドミナント形成を推進!

西日本地区での展開も視野に

39 北海道
15 青森
2 秋田
1 山形
9 宮城
14 新潟
11 福島
6 石川
3 富山
7 京都
3 福井
17 兵庫
3 岐阜
8 群馬
1 滋賀
4 埼玉
3 茨城
17 大阪
1 山梨
19 東京
13 愛知
9 三重
5 神奈川
1 和歌山
13 静岡
1 千葉

医薬分業進捗度
（2011年度集計）

- 50%以上
- 40%以上50%未満
- 40%未満

全国平均 65.1%
（2011年度調剤分）

ファーマライズ医療モール

名　　　称	ファーマライズ医療モール
運営会社	ファーマライズ(株)
所　在　地	札幌市中央区北5条西2丁目5番地 JRタワーオフィスプラザさっぽろ7～9階部分
家　　　主	札幌駅総合開発(株)(JR北海道の子会社)
医療機関等	クリニック10、薬局2、検査1、その他4　計17
2012年5月期	売 上 高：503百万円 営業利益：41百万円

Pharmarise
HOLDINGS
Pharmarise Holdings 2013
会社説明会資料 Company Information Session
決算概要

連結決算ハイライト（2012年5月期）

増収要因
- 既存店が好調に推移（前年比+5.3%）
- M&Aと新規出店の効果（純増10店舗）
- 非調剤業務が堅調に推移（医療モール事業 等）

増益要因
- 仕入・物流の効率化（スケールメリットの確保）
- 調剤技術料の確保（地域医療・ジェネリック）
- 経営管理の強化（事業会社別で管理統制）

単位／百万円、%

	2011年5月	伸び率	2012年5月	伸び率
売上高	26,825	14.6	29,607	10.4
営業利益	1,496	52.3	1,657	10.7
経常利益 （売上高経常利益率）	1,343 (5.0%)	73.7	1,470 (5.0%)	9.5
当期利益	562	103.6	685	21.8

決算概要

連結業績予想（2013年5月期）

1 増収要因

①新世薬品、寿製作所等のM&Aによる効果（純増+22店舗）
②新規出店による効果（純増+11店舗）

2 増益要因

①M&Aや新規出店による売上規模拡大に伴う増益
（売上高+3,493百万円、営業利益+133百万円）
②第2四半期に特別利益413百万円を計上
（新世薬品を子会社化する際に、段階取得に係る差益が発生）

単位／百万円、％

	2012年5月		2013年5月（予想）	
		伸び率		伸び率
売上高	29,607	10.4	33,100	11.8
営業利益	1,657	10.7	1,790	8.0
経常利益 （売上高経常利益率）	1,470 (5.0%)	9.5	1,610 (4.9%)	9.5
当期利益	685	21.8	1,030	50.2

配当政策について

1 3期連続で増配の計画

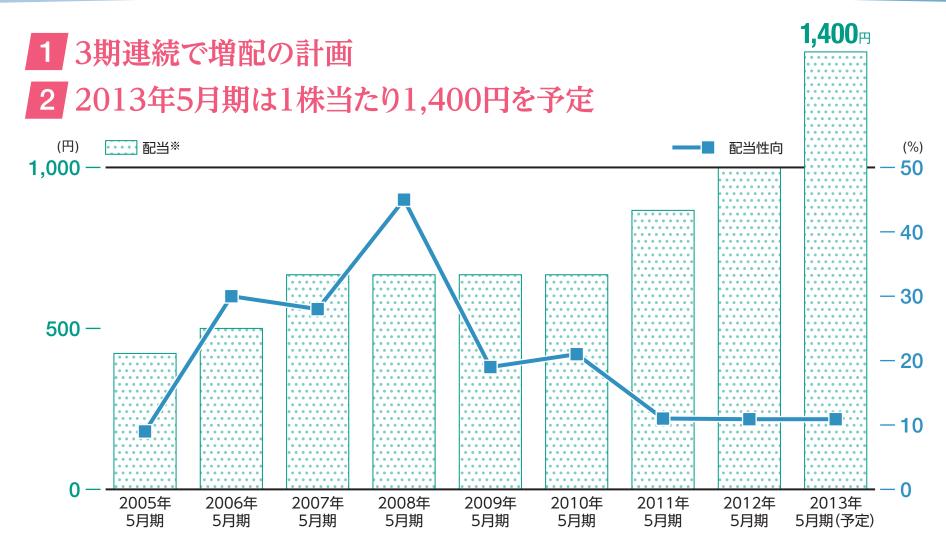
2 2013年5月期は1株当たり1,400円を予定

(円) 配当※ 配当性向 (%)

1,000
500
0

50
40
30
20
10
0

1,400円

2005年5月期
2006年5月期
2007年5月期
2008年5月期
2009年5月期
2010年5月期
2011年5月期
2012年5月期
2013年5月期(予定)

※2011年12月に実施した1:3の株式分割を考慮して、過年度の配当金額は遡及修正しています。

Pharmarise
HOLDINGS
Pharmarise Holdings 2013
会社説明会資料 Company Information Session
トピックス

中期経営計画について

成長戦略のイメージ

ソフトとハードの有機的な融合

闇雲な拡大戦略と一線を画し、質と量の「バランス良い両立」を目指す。

ソフト（高付加価値）戦略

①地域医療（在宅、施設）の推進
②ジェネリック医薬品の推進
③予防医療の提案

ハード（地域密着）戦略

①調剤薬局の水平的拡大（新規開局、M&A）
②異業種との立体的連合（業務提携、M&A）
③周辺事業の開発（医療モール・寿製作所）

戦略目的

患者と医療政策の問題意識を先取りし、患者の信頼と利便性を高めることで調剤報酬を確保する。

戦略目的

地域医療に密着し、地域で最も信頼される薬局チェーンの連合体を目指す。

財務の3カ年計画

売上高・経常利益

(百万円) 売上高 経常利益率 (%)

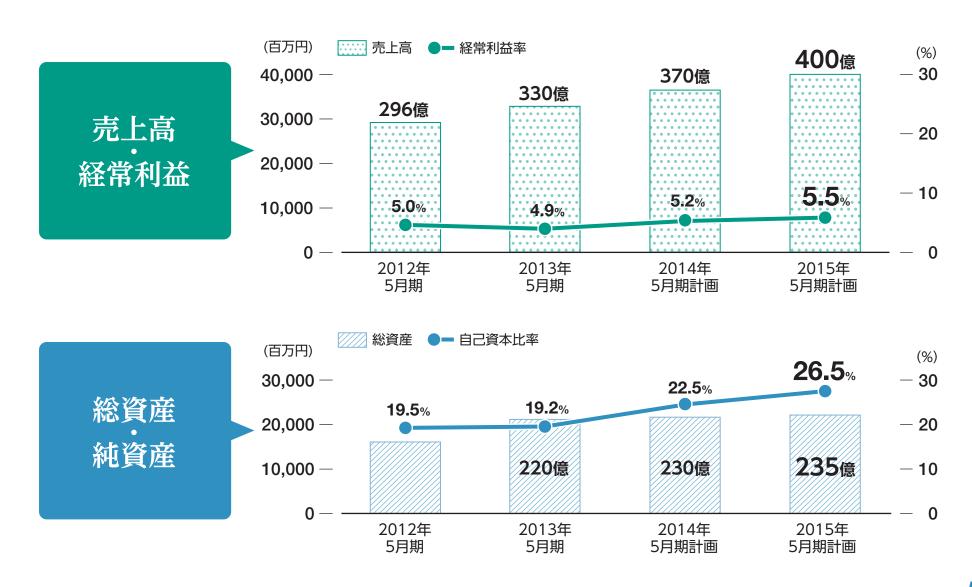
	2012年5月期	2013年5月期	2014年5月期計画	2015年5月期計画
売上高	296億	330億	370億	400億
経常利益率	5.0%	4.9%	5.2%	5.5%

40,000 — 30,000 — 20,000 — 10,000 — 0
30 — 20 — 10 — 0

総資産・純資産

(百万円) 総資産 自己資本比率 (%)

	2012年5月期	2013年5月期	2014年5月期計画	2015年5月期計画
総資産		220億	230億	235億
自己資本比率	19.5%	19.2%	22.5%	26.5%

30,000 — 20,000 — 10,000 — 0
30 — 20 — 10 — 0

ポケットファーマシーについて

POINT 1

ポケットファーマシーとは、関連会社のメディカルフロントが開発したモバイルコンテンツ。

POINT 2

既に当社グループ全店で導入済み。

POINT 3

クラウドを活用した独自技術につき、外部販売によるシェア獲得を画策中。

コンセプト

薬剤師が中心となって医療の安全・安心・便利を作り上げる仕組み

機　能

①電子版お薬手帳

処方歴の確認、処方薬情報の検索、服薬アラームのセット等

②医薬品関連情報の検索機能

医薬品の添付文書、ジェネリック、同種同効表示、相互作用チェック等

③在宅業務の支援機能

服薬指示書や家族状況を患者・医師・薬剤師・看護師で共有

株主優待制度の導入について

1 対象株主

11月30日現在の当社株式名義に記載（記録）された
1株以上を保有する株主様

2 優待内容

オリジナルアロマセット

①アロマディフューザー　②エッセンシャルオイル2ml3本
③USBケーブル　④単4型充電式電池2本
⑤交換用パッド2枚　⑥本体取扱説明書

3 目的

①株主様に当社の戦略ツールである
　メディカルアロマ事業を認知してもらう。
②株主数を増加させて適正株価の形成を促す。

株主数

2011年5月末	2011年11月末	2012年5月末	2012年11月末
622名	702名	978名	2,195名

本日はお忙しい中、誠にありがとうございました。

お問い合わせ先
IR企画室
TEL 03-3362-7130 FAX 03-3362-7190
E-MAIL: ir@pharmarise.co.jp

ホームページも是非ご覧下さい。http://www.pharmarise.com/

将来予測について

本資料のうち、業績見通し等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報による判断、及び仮定に基づき算定しており、判断や仮定に内在する不確実性および今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、実際の業績等が見通しの数値と異なる結果となり得ることをご承知おきください。